

ANALISIS *COST-VOLUME-PROFIT* (CVP) SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAN LABA PADA HOTEL SUNARI SINGARAJA TAHUN 2013

Luh Eka Sri Widiyanti

Jurusan Pendidikan Ekonomi
Universitas Pendidikan Ganesha
Singaraja, Indonesia

e-mail: Eka sri@yahoo.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) volume penjualan jasa Hotel yang harus diperoleh agar memperoleh target laba yang diinginkan pada tahun 2013, (2) volume penjualan jasa Hotel yang harus dicapai agar perusahaan mencapai titik impas pada tahun 2013, (3) tingkat *Operating leverage* pada Hotel Sunari pada tahun 2013, dan (4) mengetahui margin keamanan bagi Hotel Sunari yang harus dicapai agar perusahaan kerugian pada tahun 2013. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Subjek penelitian ini adalah Hotel Sunari Singaraja, dan objek penelitian ini adalah analisis *cost-volume-profit* sebagai alat bantu perencanaan laba. Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan metode dokumentasi, selanjutnya dianalisis dengan menggunakan analisis statistik yang dilanjutkan dengan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP). Hasil penelitian ini menunjukkan (1) analisis target laba, jumlah penjual jasa Hotel yang harus diperoleh agar memperoleh target laba yang diinginkan tahun 2013 adalah sebesar Rp. 3.698.833.508,00, (2) jumlah penjualan jasa Hotel yang harus dicapai agar perusahaan mencapai titik impas pada tahun 2013 adalah sebesar Rp. 3.079.412.384,00, (3) tingkat *operating leverage* pada Hotel Sunari adalah sebesar 5,69 kali. (4) besar margin keamanan pada Hotel Sunari yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian pada tahun 2013 adalah sebesar Rp. 619.421.124,00 atau sebesar 16,74%.

Kata-kata kunci: Cost-Volume-Profit (CVP), dan Perencanaan Laba

Abstract

This research aim to know (1) the sales of hotel services which must be obtained in order to obtain the desired profit target in 2013, (2) the sales of hotel services that must be achieved in order the company get reach break even point in 2013, (3) the level of operating leverage at Sunari Hotel in 2013, and (4) determine the safety margin for Sunari Hotel that must be achieved in order to harm the company in 2014. This research is a descriptive with a quantitative approach. The subject of this research is Sunari Hotel at Singaraja, and the object of this research is the analysis of cost volume profit as profit planning tool. Data of this research collected by method of documentation, and then analyzed using statistical analysis followed by the analysis of cost volume profit (CVP). The result of the study showed that. (1) profit target which desired in 2013 is equal to Rp. 3.698.833.508,00, (2) sales of hotel services that must be achieved in order the company get reach break even point in 2013 amount Rp. 3.079.412.384,00, (3) The level of operating leverage at Sunari Hotel is 5,69 times, (4) Large margin of safety in Sunari Hotel which must be achieved in order not experience losses in 2013 amounted to Rp. 619.421.124,00 or sebesar 16,74%.

Keywords: Cost volume profit (CVP) and profit planning

PENDAHULUAN

Pada dasarnya suatu perusahaan didirikan dengan maksud untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan yaitu untuk memperoleh laba dan memenuhi kebutuhan masyarakat sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Sekarang ini persaingan antar perusahaan semakin ketat, hal ini menuntut para pengusaha untuk mengelola perusahaan dengan lebih efektif dan efisien, melalui penerapan manajemen perusahaan yang tepat agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Pihak manajer harus mempunyai manajemen yang baik agar dapat bersaing dan memperoleh laba yang maksimal. Salah satu hal yang harus dilakukan oleh pihak manajer agar dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya adalah dengan berperan aktif dalam melakukan evaluasi terhadap kekuatan dan kelemahan perusahaan. Selain itu, dalam mengambil keputusan manajer hendaknya mempertimbangkan dan menilai aspek yang ada, Agar keputusan itu memberi hasil yang maksimal terhadap pencapaian tujuan perusahaan dalam perkembangan perusahaan. Manajer memerlukan suatu pedoman berupa perencanaan yang berisikan langkah-langkah yang harus ditempuh perusahaan dalam mencapai tujuannya. Perencanaan dapat pula berupa alat evaluasi atas hasil sesungguhnya. Apabila hasil yang sesungguhnya tidak sesuai dengan apa yang direncanakan maka manajer harus mengevaluasi ketidaksesuaian tersebut dan mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan untuk mengatasinya. Perencanaan juga merupakan alat untuk pengendalian terhadap kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan memegang peranan yang sangat penting dalam menunjang kegiatan-kegiatan perusahaan.

Menurut Hansen dan Mowen (2005) "analisis *Cost Volume Profit* (CVP) merupakan suatu alat yang digunakan untuk perencanaan laba dan pengambilan keputusan". Berhasil tidaknya suatu perusahaan ditentukan oleh kemampuan manajer dalam mengelola perusahaan yang dipimpinnya tersebut. Ukuran keberhasilan manajer dalam memimpin sebuah

perusahaan dapat dilihat dari laba yang dihasilkan selama periode tertentu. Manajer juga dituntut untuk dapat melihat kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi maupun kesempatan-kesempatan atau peluang-peluang yang ada dimasa yang akan datang, jangka pendek maupun panjang. Tugas manajer adalah merencanakan masa depan perusahaan agar sedapat mungkin semua kemungkinan dan kesempatan dapat direncanakan bagaimana menghadapinya. Perencanaan merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan karena perencanaan atau *planning* adalah proses menetapkan tujuan yang ingin dicapai di masa yang akan datang dan tindakan-tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut (Mulyadi, 2001: 6). Tercapainya tujuan yang dirumuskan sangat tergantung pada kemampuan manajer dalam menyusun rencana di masa yang akan datang. Perencanaan merupakan salah satu faktor yang sangat berperan penting dalam suatu perusahaan karena akan memengaruhi secara langsung terhadap faktor kelancaran maupun keberhasilan manajemen dalam mencapai tujuannya. Perencanaan yang baik akan memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien sehingga dapat menghasilkan laba yang optimal sesuai dengan target yang diharapkan. Oleh karena itu perlu dilakukan suatu analisis terhadap volume penjualan, harga jual, dan biaya agar semuanya dapat diperoleh seefisien mungkin. Menurut Machfoedz (2000: 23) "Perencanaan laba dapat dartikan sebagai sebuah penentuan terhadap tindakan yang akan dilakukan oleh manajer dalam waktu tertentu yang berhubungan dengan target laba yang ingin dicapai perusahaan.

Menurut Hansen dan Mowen (2006: 40), "Biaya adalah kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang dan jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau dimasa datang bagi perusahaan

Salah satu elemen analisis CVP yang penting adalah analisis titik impas (*Break even Point*). Analisis *Break even Point* adalah suatu teknik analisis untuk mengetahui penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain

labanya sama dengan nol). Dengan melakukan analisis break even point, manajer akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Dengan menggunakan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) tersebut dapat diketahui pula berapa jumlah penjualan impas (*break even point*) pada saat perusahaan tidak mengalami kerugian maupun untung, berapa jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mencapai target laba, dan juga untuk mengetahui seberapa besar penjualan yang dapat membuat penurunan sebelum mengalami kerugian. Sehubungan dengan itu, apabila perusahaan tidak mencapai hasil penjualan yang lebih besar dari hasil penjualan pada tingkat *break-even point* atau tidak mencapai hasil penjualan yang telah ditetapkan, maka pimpinan perusahaan harus dapat mengetahui penyebabnya dan berusaha untuk mencapai hasil penjualan yang lebih besar sehingga dapat diperoleh laba yang optimal.

Analisis *Cost-Volume-Profit* dapat juga digunakan pada industri jasa, misalnya industri jasa perhotelan. Dalam industri perhotelan, perusahaan dituntut bagaimana menghasikan dan memasarkan berbagai jasa yang terdapat pada hotel tersebut bagi konsumen yang membutuhkannya. Pendapatan industri perhotelan dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah tingkat kepadatan hunian. Hotel Sunari merupakan salah satu hotel yang terletak di Kabupaten Buleleng tepatnya di jalan raya Lovina. Hotel Sunari bergerak di bidang jasa. Sama halnya dengan usaha lain, Hotel Sunari juga menghadapi persaingan dengan usaha lainnya yang sejenis dan berusaha menjaga stabilitas penjualan produknya.

Jumlah penjualan pada Hotel Sunari pada bulan tertentu mengalami kenaikan dan penurunan. Pada bulan Januari penjualan jasa Hotel sebesar Rp. 304.149.400,00 dengan tingkat laba sebesar Rp. 39.149.400. pada bulan Februari penjualan jasa Hotel mengalami penurunan menjadi Rp. 284.153.500,00 dengan tingkat laba sebesar Rp. 31.304.200,00. Pada bulan Maret penjualan jasa Hotel mengalami penurunan kembali

menjadi Rp. 261.057.000,00 dengan tingkat laba Rp. 16.465.170,00. Pada bulan April penjualan jasa Hotel mengalami kenaikan menjadi Rp. 292.490.650,00 dengan tingkat laba Rp. 26.679.930,00. Pada bulan Mei dan Juni penjualan jasa Hotel mengalami penurunan dengan jumlah masing-masing sebesar Rp. 288.082.400,00 dan Rp. 267.845.500,00 dengan tingkat laba masing-masing sebesar Rp. 32.692.600,00 dan 24.565.780,00. Pada bulan Juli dan Agustus penjualan jasa Hotel mengalami kenaikan dengan jumlah masing-masing sebesar Rp. 287.265.750,00 dan Rp. 309.005.000,00 dengan tingkat laba masing-masing sebesar Rp. 29.509.630,00 dan Rp. 41.399.800,00. Pada bulan September penjualan jasa Hotel mengalami penurunan menjadi sebesar Rp. 265.525.250,00 dengan tingkat laba sebesar Rp. 13.562.200,00. Pada bulan Oktober penjualan jasa Hotel mengalami kenaikan menjadi sebesar Rp. 300.308.900,00 dengan tingkat laba sebesar Rp. 29.169.080,00. Pada bulan November penjualan jasa Hotel mengalami penurunan sebesar Rp. 272.160.850,00 dengan tingkat laba sebesar Rp. 21.359.750,00. Pada bulan Desember penjualan jasa Hotel mengalami kenaikan menjadi sebesar Rp. 311.740.000,00 dengan tingkat laba sebesar Rp. 40.959.380,00.

Berdasarkan data yang dipaparkan tersebut dapat dilihat bahwa untuk laba yang dihasilkan belum maksimal karena pada bulan April jumlah penjualan jasa Hotel sebesar Rp. 292.490.650,00 dan bulan Mei yang hanya sebesar Rp. 288.082.400,00 tetapi laba yang dihasilkan pada bulan April lebih sedikit dari bulan Mei. Menurut penelitian awal, hal ini diakibatkan salah satunya karena pemilik tidak mengetahui bagaimana cara melakukan perencanaan laba yang benar. Permasalahn lainnya adalah Hotel Sunari Singaraja selama ini belum menerapkan analisis perhitungan *Cost-Volume-Laba*. Sehingga Hotel tidak mengetahui besar penjualan yang harus diperoleh agar perusahaan berada dalam titik impas maupun berapa besar penjualan yang harus diperoleh untuk mencapai target laba oleh pihak Hotel Sunari Singaraja.

Mengingat adanya penurunan laba tersebut, maka perlu dicoba untuk melakukan perhitungan CVP, yang merupakan alat ukur yang dapat membantu Hotel Sunari dalam perencanaan laba. Diharapkan pihak manajer Hotel Sunari akan dapat merencanakan laba dengan lebih efektif dan efisien, untuk mencapai laba bersih perusahaan yang lebih optimal. Mengingat pentingnya *Cost Volume Profit* sebagai alat bantu dalam perencanaan laba, maka penulis ingin mengkaji lebih jauh lagi dengan mengadakan penelitian dengan judul : “Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) Sebagai alat Bantu Perencanaan Laba Pada Hotel Sunari Singaraja Tahun 2013”.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui hal-hal sebagai berikut. (1) besar penjualan Jasa Hotel Sunari yang harus diperoleh agar memperoleh target laba yang diinginkan pada tahun 2013. (2) besar penjualan jasa Hotel Sunari yang harus dicapai agar perusahaan mencapai titik impas/ *break even point* pada tahun 2013. (3) tingkat *operating leverage* Hotel Sunari pada tahun 2013. (4) besar *margin of safety* bagi Hotel Sunari yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian pada tahun 2013.

METODE

Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Penelitian ini dilakukan pada Hotel Sunari Singaraja, data yang dicari dalam penelitian ini berupa data biaya yang dikeluarkan dan volume penjualan. Dari data tersebut akan diidentifikasi permasalahan yang signifikan untuk dipecahkan, kemudian permasalahan tersebut dirumuskan. Berdasarkan permasalahan tersebut, kemudian ditentukan tujuan dan manfaat dari penelitian yang dilakukan pada Hotel Sunari Singaraja. Untuk bisa memberikan jawaban atau solusi atas permasalahan yang ada pada Hotel Sunari Singaraja, maka perlu dikaji beberapa teori yang berhubungan dengan permasalahan yang ada. Selanjutnya dari pengkajian beberapa teori tersebut maka dibuatlah kerangka pemikiran penelitian. Langkah selanjutnya adalah mendesain metode penelitian yang

digunakan, termasuk dalam hal ini adalah subjek dan objek penelitian, jenis dan sumber data yang digunakan, metode pengumpulan data, dan metode analisis data. Selanjutnya data yang ada kemudian dikumpulkan, diorganisasikan dan selanjutnya dianalisis dengan menggunakan metode regresi sederhana (*Simple Regression method*) yang digunakan dalam pemisahan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel, yang dilanjutkan dengan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) sehingga nantinya diperoleh hasil penelitian yang berupa rencana laba untuk tahun 2013. Dari hasil analisis tersebut maka nantinya dapat ditarik kesimpulan, untuk menjawab pertanyaan dari masalah penelitian. Subjek penelitian ini adalah Hotel Sunari Singaraja, dan objek penelitian ini adalah analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) sebagai alat bantu perencanaan laba.

Definisi operasional untuk variabel penelitian ini adalah sebagai berikut. (1) Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk mendapatkan barang dan jasa yang diukur dalam satuan uang, dalam rangka memperoleh penghasilan yang diharapkan member manfaat bagi perusahaan. (2) Analisis *Cost Volume Profit* adalah sebuah teknik atau alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara volume, biaya total, dan laba. (3) Perencanaan laba adalah sebagai sebuah penentuan terhadap tindakan yang akan dilakukan oleh manajer dalam jangka waktu tertentu yang berhubungan dengan target laba yang ingin dicapai perusahaan.

Jenis data yang digunakan Data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka atau bilangan. Pada penelitian ini data kuantitatif berupa data harga jual kamar, volume penjualan Hotel dan Biaya yang dikeluarkan Hotel.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian data sekunder yaitu data yang diperoleh dari dokumen Hotel Sunari berupa data harga jual kamar, penjualan hotel, dan biaya yang dikeluarkan Hotel.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah (1) Dokumentasi dilakukan pada bagian keuangan Hotel Sunari, untuk memperoleh laporan keuangan mengenai data harga

jual kamar, volume penjualan dan biaya yang dikeluarkan Hotel. (2) metode wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan wawancara tak berstruktur. Wawancara dilakukan dengan memberikan Wawancara dilakukan pertanyaan kepada manajer Hotel Sunari untuk memperoleh informasi mengenai berapa persen target laba yang ingin dicapai pada tahun 2013.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Sebelum melakukan analisis CVP, terlebih dahulu dilakukan analisis metode regresi sederhana (*Simple Regression method*) yang digunakan dalam pemisahan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Pemisahan biaya tetap dengan biaya variabel merupakan hal yang penting, terutama dalam perencanaan, pengendalian biaya pada tingkat aktivitas yang berbeda. Biaya Semi variabel sebaiknya dipisahkan lebih dahulu dari menjadi biaya variabel dan biaya tetapnya. Apabila pemisahan ini tidak dilakukan maka alternatif keputusan yang dihasilkan kurang memuaskan. Analisis CVP adalah metode dasar untuk menganalisis bagaimana hubungan antara tiga faktor yaitu biaya, volume penjualan, dan laba. Analisis CVP sebagai alat dalam perencanaan laba dalam penelitian ini menggunakan metode analisis Target Laba , Margin Kontribusi menunjukkan bahwa hasil penjualan dapat digunakan untuk menutup biaya variabel dan seluruh atau sebagian biaya tetap. Apabila margin kontribusi melebihi jumlah biaya tetap total, maka kelebihanannya merupakan laba. Jika margin kontribusi tidak cukup untuk menutupi biaya tetap perusahaan, maka akan terjadi kerugian pada periode tertentu. Analisis titik impas (*Break Even Point*), *Operating Leverage* dan *Margin Of Safety*. Dari data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan analisis CVP tersebut diperoleh jawaban-jawaban yang dibutuhkan oleh pihak manajer perusahaan yang berkaitan dengan analisis biaya yang dikeluarkan perusahaan, besar penjualan yang diperoleh untuk dapat memperoleh laba yang diinginkan. Analisis CVP yang digunakan sebagai dasar perencanaan laba pada Hotel Sunari adalah dengan analisis (1) target laba,

Untuk menganalisis target laba yang ingin dicapai, rumus yang digunakan adalah: $\text{Penjualan} = \text{BT} + \text{BV} + \text{laba}$. (2) Untuk menghitung margin kontribusi, bisa digunakan rumus sebagai berikut. $\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{BVRasio Margin}$

Kontribusi: $\frac{\text{Margin kontribusi per unit}}{\text{harga jual per unit}} \times 100\%$

(3) analisis titik impas, untuk menghitung Titik Impas digunakan Rumus sebagai berikut.

$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{CM Rasio}}$

(4) *operating leverage*, untuk menghitung *Degree of Operating Leverage*, Jika sebuah perusahaan mempunyai *operating leverage* tinggi, maka sedikit saja peningkatan dalam penjualan dapat menghasilkan peningkatan persentase yang besar dalam laba. Bisa digunakan rumus sebagai berikut.

$\text{DOL} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}}$

(5) analisis margin keamanan (*margin of safety*), untuk menghitung margin keamanan, perhitungan ini dapat dijadikan sebagai acuan bagi manajemen agar lebih berhati-hati *margin of safety* hati dalam memelihara tingkat penjualan yang sudah dicapai, agar perusahaan tidak mengalami penurunan penjualan sampai pada suatu tingkat yang merugikan. Bisa digunakan rumus sebagai berikut.

$\text{MOS} = \text{Total penjualan} - \text{Titik Impas}$

$$\text{MOS} = \frac{\text{MOS dlm Rupiah}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Dalam pengaplikasian analisis Target Laba diperlukan klasifikasi biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya semi variabel yang ada harus dipisahkan lagi menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Berdasarkan data yang diperoleh dari Hotel Sunari, maka biaya-biaya tersebut dapat diklasifikasikan sebagai berikut. Biaya tetap yang muncul yaitu : (a) Biaya perawatan gedung, (b) biaya penyusutan gedung, (c) biaya gaji dan upah ebulan sebesar, (d) biaya administrasi dan umum, (e) biaya pemasaran.

Tabe1 Data Biaya Tetap pada Hotel Sunari Tahun 2013

Kompenen Biaya	Jumlah
Biaya Perawatan Gedung	Rp. 258.384.000,00
Biaya Penyusutan dan Amortisasi	Rp. 239.880.000,00
Biaya Gaji dan Upah	Rp. 670.807.800,00
Biaya Pemasaran	Rp. 126.960.000,00
Biaya Adminstrasi dan Umum	Rp. 336.360.000,00
Jumlah	Rp. 1.632.391.800,00

Biaya variabel yang muncul yaitu :
 (a) biaya perlengkapan kamar, (b) biaya bahan baku, (c) biaya kitchen set, dan (d)

biaya Departemen lain. Besar biaya variabel Tahun 2013 nampak pada tabel 4.2.

Tabel 2 Data Biaya Variabel pada Hotel Sunari dari Tahun 2013

Kompenen Biaya	Jumlah
Biaya perlengkapan kamar	Rp. 619.309.150,00
Biaya Food N Beverage	Rp. 366.547.325,00
Biaya <i>Kitchen Set</i>	Rp. 67.081.450,00
Biaya Penjualan lain	Rp. 93.285.350,00
Jumlah	Rp. 1.146.223.275,00

Biaya Semi Variabel yang muncul y
 aitu(a) biaya telepon, (b) biaya air, dan (c)

biaya listrik. Besar biaya Semi variabel Tahun 2013 nampak pada tabel 4.3.

Tabel 3 Data Biaya Semi Variabel pada Hotel Sunari Tahun 2013

Kompenen Biaya	Jumlah
Biaya Air	Rp. 75.301.800,00
Biaya Listrik	Rp. 402.882.105,00
Biaya Telepon	Rp. 43.195.070,00
Jumlah	Rp. 521.378.975,00

Berdasarkan perhitungan diatas,
 maka pemisahan biaya semivariabel

menjadi biaya tetap dan biaya variabel
 nampak pada tabel 4.4

Tabel 4 Pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel 2013

Nama biaya	Biaya semi variabel (Rp,00)	Biaya Tetap (Rp,00)	Biaya Variabel (Rp,00)
Biaya Air	75.301.800	66.228.708	9.073.092
Biaya Listrik	402.882.105	250.619.577	152.262.528
Biaya Telepon	43.195.070	31.745.902	10.757.265
Jumlah	521.378.975	348.594.187	172.784.788

Tabel 5 Data biaya tetap dan biaya variabel pada Hotel Sunari tahun 2013

No	Nama Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
1	Biaya perawatan & Amortisasi	Rp. 239.880.000,00	-
2	Biaya penyusutan gedung	Rp. 258.384.000,00	-
3	Biaya gaji dan upah	Rp. 670.807.800,00	-
4	Biaya pemasaran	Rp. 126.960.000,00	-
5	Biaya administrasi dan umum	Rp. 336.360.000,00	-
6	Biaya Air	Rp. 66.228.708,00	Rp. 9.073.092,00
7	Biaya listrik	Rp.250.619.577,00	Rp. 152.262.528,00
8	Biaya telepon	Rp. 31.745.902,00	Rp. 11.449.168,00
9	Biaya perlengkapan kamar	-	Rp. 619.309.150,00
10	Biaya Food N Beverage	-	Rp. 366.547.325,00
11	Biaya <i>Kitchen Set</i>	-	Rp. 67.081.450,00
12	Biaya Penjualan lain	-	Rp. 93.285.350,00
Total		Rp. 1.980.985.987,00	Rp. 1.319.008.063,00

Setelah melakukan pengklasifikasian biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel maka langkah selanjutnya adalah melakukan analisis target laba. Berdasarkan kebijakan dari Hotel Sunari perencanaan laba untuk tahun 2013 diharapkan meningkat 15% dari laba tahun 2012. Berdasarkan data yang diperoleh dari Hotel Sunari, total laba yang diperoleh Hotel Sunari pada tahun 2013 adalah sebesar Rp. 346.816.920,00, sehingga target laba yang ingin dicapai oleh Hotel Sunari pada tahun 2013 adalah sebesar Rp. 398.839.458,00 {Rp. 346.816.920,00 + (15% x Rp. 346.816.920,00)}. Maka untuk mencapai target laba tersebut, perlu diperhitungkan besar penjualan jasa hotel yang harus diperoleh oleh Hotel Sunari.

Penjualan = BV + BT + Laba
 = Rp. 1.319.008.063 + Rp. 1.980.985.987 + Rp. 398.839.458
 = Rp. 3.698.833.508

Jadi, jumlah penjualan jasa Hotel yang harus diperoleh agar target laba tahun 2013 tercapai yaitu sebesar Rp. 3.698.833.508,00.

Berdasarkan analisis target laba di atas, maka selanjutnya dapat dilakukan analisis Margin kontribusi. Data yang terkumpul untuk tahun 2013 berdasarkan analisis target laba yaitu:

Penjualan Total Rp. 3.698.833.508,00
 Biaya tetap total Rp. 1.980.985.987,00
 Biaya Variabel total Rp. 1.319.008.063,00

Untuk menghitung margin kontribusi dan rasio margin kontribusi dapat dihitung sebagai berikut.

Margin Kontribusi = Penjualan – BV
 = Rp. 3.698.833.508 – Rp. 1.319.008.063
 = Rp. 2.379.825.445

$$\begin{aligned} \text{Rasio CM} &= \frac{\text{CM}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp. 2.379.825.445}}{\text{Rp. 3.698.833.508}} \times 100\% \\ &= 0,6433 \times 100\% \\ &= 64,33\% \end{aligned}$$

Berdasarkan data tersebut dapat dibuat laporan laba/rugi dengan format margin kontribusi pada Hotel Sunari untuk tahun 2013.

HOTEL : Sunari
Laporan Laba/Rugi
Tahun 2013

	Jumlah	Persentase
Penjualan	Rp. 3.698.833.508,00	100,00%
Biaya Variabel	(Rp. 1.319.008.063,00)	(35,67%)
Margin Kontribusi	Rp. 2.379.825.445,00	64,33%
Biaya Tetap	(Rp. 1.980.985.987,00)	
Laba Bersih	Rp. 398.839.458,00	

Kalau diperhatikan margin kontribusi dalam rupiah yang besarnya Rp. 2.379.825.445,00 atau sebesar 64,33%, dapat dianalisis bahwa dengan total penjualan sebesar Rp. 3.698.833.508,00 memberi kontribusi total sebesar Rp. 2.379.825.445,00 untuk menutupi biaya tetap setelah menutup biaya variabel.

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{CM Rasio}} \\ &= \frac{\text{Rp. 1.980.985.987,00}}{64,33\%} \\ &= \text{Rp. 3.079.412.384,00} \end{aligned}$$

Jadi titik impas tercapai pada penjualan sebesar Rp. 3.079.412.384,00, yang berarti bahwa pada tahun 2014 Hotel mampu menutupi biaya tersebut untuk mencapai titik impas.

$$\begin{aligned} \text{DOL} &= \frac{\text{CM}}{\text{Laba bersih}} \\ &= \frac{\text{Rp. 2.379.825.445,00}}{\text{Rp. 398.839.458,00}} \\ &= 3,84 \end{aligned}$$

Degree of Operating Leverage (DOL) Hotel Sunari adalah sebesar 5,69 kali. DOL 5,69 kali ini menunjukkan bahwa setiap tambahan 1 % penjualan akan menambah laba bersih 5,69%.

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{\text{Total Penjualan} - \text{BEP}}{\text{MOS dlm Rupiah}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp. 3.698.833.508} - \text{Rp. 3.079.412.384}}{\text{Rp. 619.421.124}} \times 100\% \\ &= 16,74\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp. 619.421.124}}{\text{Rp. 3.698.833.508}} \times 100\% \\ &= 0,1674 \times 100\% = 16,74\% \end{aligned}$$

Perhitungan margin keamanan ini berarti bahwa tingkat penjualan perusahaan tidak boleh kurang dari Rp. 1.058.740.117,00 atau sebesar 26,02% dari penjualan yang direncanakan, agar perusahaan tidak menderita rugi.

Pembahasan

Menurut Hansen dan Mowen (2005) "analisis *Cost Volume Profit* (CVP) merupakan suatu alat yang digunakan untuk perencanaan laba dan pengambilan keputusan". Dengan menggunakan metode tersebut dapat diketahui pula berapa jumlah penjualan impas (*break even point*) pada saat perusahaan tidak mengalami kerugian maupun untung, berapa jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mencapai target laba, dan juga untuk mengetahui seberapa besar penjualan yang dapat membuat penurunan sebelum mengalami kerugian. Berdasarkan hasil penelitian, untuk dapat mencapai target laba tahun 2013 sebesar 15% dari laba tahun 2012 yaitu sebesar Rp. 398.839.458 {Rp. 346.816.920 + (15% x Rp. 346.816.920)}, maka Besar penjualan jasa Hotel yang harus dicapai adalah sebesar Rp. 3.698.833.508,00 dengan margin kontribusi sebesar Rp. 2.379.825.445,00. Dari perhitungan yang terdapat pada hasil penelitian dapat diketahui bahwa, Hotel Sunari tidak memperoleh laba atau rugi pada saat penjualan Rp. 3.079.412.384,00. DOL untuk Hotel Sunari tahun 2013 adalah sebesar 5,69 kali ini menunjukkan bahwa setiap tambahan 1 % penjualan akan menambah laba bersih sebesar 5,69%.

Berdasarkan hasil penelitian, tingkat penjualan perusahaan tidak boleh kurang dari Rp. 619.421.124,00 atau sebesar 16,74% dari penjualan yang direncanakan, agar perusahaan tidak menderita rugi. Sehingga dengan menerapkan analisis CVP ini perusahaan mengetahui tingkat minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan analisis data pada bab IV, maka penulis dapat menyimpulkan hal-hal sebagai berikut. (1) Besar penjualan jasa hotel yang harus diperoleh agar memperoleh target laba yang diinginkan tahun 2013 adalah sebesar Rp. 3.698.833.508,00. (2) Besar margin kontribusi pada Hotel Sunari adalah sebesar Rp. 2.379.825.445,00 atau sebesar 64,33%. (3) Besar penjualan jasa Hotel Sunari yang harus dicapai agar Hotel mencapai titik impas/ break even point pada tahun 2013 adalah sebesar Rp. 3.079.412.384,00. (4) Tingkat operating leverage pada Hotel Sunari tahun 2013 adalah sebesar 5,69 kali. (5) Besar margin of safety bagi Hotel Sunari yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian pada tahun 2013 adalah sebesar Rp. 619.421.124,00 atau sebesar 16,74% . Sehingga dengan menerapkan analisis CVP ini perusahaan mengetahui tingkat minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian

Saran

Peneliti memberikan saran yang sekiranya dapat digunakan oleh pihak Hotel dalam menetapkan kebijakan terutama dalam perencanaan laba di masa yang akan datang. (1) Jika perusahaan menginginkan peningkatan laba untuk tahun selanjutnya tetap bisa tercapai, maka perusahaan bias melakukan efisiensi biaya. Misalnya saja biaya yang bias diefisien yaitu : (a) biaya telepon dengan mengurangi pembicaraan diluar usaha yang tidak penting, (b) biaya listrik dengan menghindari pemakaian listrik yang tidak berlebihan, dan (c) biaya air dengan menghindari pemakaian air yang berlebihan. (2) Hotel Sunari dapat menerapkan analisis

cost volume profit (CVP) sebagai alat bantu dalam perencanaan laba Hotel dimana dapat diketahui volume penjualan minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan analisis ini dapat memberikan informasi mengenai penjualan yang harus dicapai agar target laba tercapai.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2013. "Pengertian *Cost-Volume-Profit*". Tersedia pada http://id.wikipedia.org/wiki/Cost_Volume_Profit. (diakses tanggal 13 Desember 2013)
- Bastian dan Nurlela. 2006. *Akuntansi Biaya Tingkat Lanjut : Kajian Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta : Graham Ilmu.
- Bungin, Burhan. 2004. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Prenada Media
- Carter, K. dan William. 2009. *Akuntansi Biaya 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- Ghony, Djunaidi dan Almanshur, Fauzan. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media
- Hansen dan Mowen. 1999. *Akuntansi Manajemen* : Jilid 1. Jakarta: Erlangga
- Harnanto. 1992. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: BPFE.
- Hasan, Iqbal. 2003. *Pokok-pokok Materi Statistik I*. Edisi Kedua. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- J. Blocher, Edward, dkk. 2000. *Manajemen Biaya*. Jakarta: Salemba Empat
- Machfoedz, Mas'ud. 2000. *Akuntansi Manajemen: Perencanaan dan Pembuatan Keputusan Jangka Pendek*. Edisi Kelima . BPFE: Yogyakarta.
- Matz , Adolph, dkk. 1994. *Akuntansi Biaya : perencanaan dan pengendalian*. Cetakan keempat. Jakarta: Erlangga.
- Mulyadi. 1990. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: BPFE
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Salemba Empat.
- Riyanto, Bambang. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi Keempat. Yogyakarta: BPFE. 1995.
- Samryn, L.M. 2001. *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: PT.RajaGarfindo Persada.

- Sugiri, Slamet. 1999. *Akuntansi Manajemen: Edisi Revisi*. Yogyakarta: UPP AMPYKPN.
- Supriyono, R.A. 1994. *Akuntansi Biaya: Pengumpulan biaya dan penentuan harga pokok*, edisi kedua. Yogyakarta: BPFE
- Supriyono. 2002. *Akuntansi Biaya dan Akuntansi Manajemen untuk Teknologi Maju dan Globalisasi*. Yogyakarta: BPFE.
- Tunggal, Amin Widjaja. 1995. *Dasar-Dasar Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Rineka Cipta
- Wiharjo, Nelly. 2011. *Analisis Hubungan Cost Volume Profit untuk Perencanaan Laba pada Hotel Losari Beach*. Jurusan Akuntansi. Universitas Hasanuddin Makasar.
- Wulansari, Wurry. 2011. *Penerapan Cost Volume Profit. Analysis Dalam Menunjang Rencana Pencapaian Laba Ka Nung Bakery tahun 2011*. Sikripsi (tidak diterbitkan). Program Sarjana Alih Jenis Manajemen. Institut Pertanian Bogor.